



**mosaic**  
inclusive investing for founders



## MOSAIC Leitfaden für Lehrkräfte: Curriculum & Lernressourcen

[www.mosaic4investing.eu](http://www.mosaic4investing.eu)



Co-funded by  
the European Union

This resource is licensed  
under CC BY 4.0



Die Kunst des Lehrens ist die Kunst,  
Entdeckungen zu fördern.

Mark Van Doren



## Willkommen zu unserem MOSAIC Leitfaden für Lehrkräfte Curriculum & Lernressourcen

Dieses Handbuch soll Lehrende dabei helfen, Gründungsunterstützung und Gründungsförderung inklusiver und effektiver zu gestalten.

Unsere Mission im MOSAIC-Projekt ist es, die unternehmerische Bildung für Erwachsene von unterrepräsentierten Gründerinnen zu verbessern und das Bewusstsein von Investor\*innen zu schärfen.

Dadurch fördern wir einen integrativeren Zugang zu Finanzierungen und schaffen gleichberechtigte Möglichkeiten für Unternehmertum in Europa.

Finanziert durch das ERASMUS+ Programm für Erwachsenenbildung bietet dieser Leitfaden klare Empfehlungen und Strategien, um die unternehmerische Bildung zugänglicher und relevanter zu machen. Er wurde entwickelt, um reale Herausforderungen von Lehrkräften und Gründer\*innen anzugehen und einen Weg zu schaffen, der zu gerechteren Chancen im Unternehmertum führt.



Co-funded by  
the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.



Inclusive Investing for Founders

# Inhaltsverzeichnis

|    |                                            |
|----|--------------------------------------------|
| 01 | Willkommen / Vorwort                       |
| 02 | Kompetenzrahmen                            |
| 03 | Curriculum und Module                      |
| 04 | Fallstudien als Lernressource              |
| 05 | Allgemeine Hinweise für Lehrkräfte         |
| 06 | Optionen für die Kursdurchführung          |
| 07 | Verbesserung der Lernerfahrung             |
| 08 | Nützliche Links und zusätzliche Ressourcen |



Co-funded by  
the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.



# 01

---

## Willkommen / Vorwort



## Willkommen / Vorwort

Das MOSAIC-Projekt adressiert spezifische Bedürfnisse, die im Kontext der unternehmerischen Bildung für unterrepräsentierte Gründer\*innen identifiziert wurden.

Dieses Projekt konzentriert sich darauf, die besonderen Bedürfnisse von unterrepräsentierten Gründer\*innen zu adressieren, die häufig auf erhebliche Barrieren stoßen, wenn sie ihre Unternehmen gründen und ausbauen wollen.

Es adressiert auf eine signifikante Lücke in Bezug auf spezifische Bildungsangebote für unterrepräsentierte Gründer\*innen. Dies ist auf einen Mangel an spezialisiertem Wissen, finanziellen Ressourcen und Kapazitäten zurückzuführen. Bildungsangebote müssen zugänglicher und inklusiver werden

Lehrkräfte haben berichtet, dass sie Sensibilisierung und Ressourcen benötigen, um Angebote bereitzustellen, die sowohl relevant als auch wirkungsvoll ist. Zusätzlich muss sich das unternehmerische Ökosystem anpassen, um diese Defizite zu beheben und sicherzustellen, dass Angebote den Anforderungen und Herausforderungen der heutigen Zeit entsprechen.



# 02

## Kompetenzrahmen

Der MOSAIC-Kompetenzrahmen zielt darauf ab, unterrepräsentierte Unternehmer\*innen in EU-Ländern zu stärken, indem er die wesentlichen Fähigkeiten und das notwendige Wissen für ihren Erfolg identifiziert und fördert. Dieser Kompetenzrahmen dient als strategisches Instrument, um Lücken in Unterstützungssystemen zu schließen und sicherzustellen, dass Unternehmer\*innen aus unterschiedlichen Hintergründen systemische Barrieren und Vorurteile überwinden können.



# Kompetenzrahmen

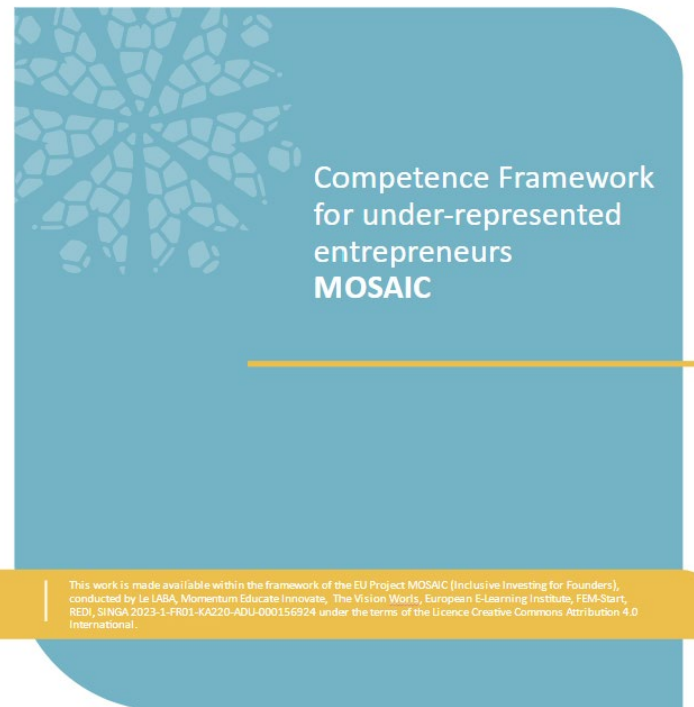
Die Entwicklung des Kompetenzrahmens erfolgte in einem mehrphasigen Prozess. Zunächst wurde eine umfassende Literaturrecherche durchgeführt, um bestehende Kompetenzen und etwaige Wissenslücken unter unterrepräsentierten Gruppen zu identifizieren. Anschließend wurden Primärdaten durch 42 teilstrukturierte Interviews in sechs Ländern gesammelt. Darunter Einblicke von von Unternehmer\*innen, Expert\*innen und Investor\*innen. Die gesammelten qualitativen Daten wurden analysiert, um zentrale Themen und Kompetenzen herauszuarbeiten.

Abschließend fanden iterative Feedback-Sitzungen mit Stakeholdern statt, um den Kompetenzrahmen zu verfeinern und zu validieren, sodass er die einzigartigen Herausforderungen und Bedürfnisse unterrepräsentierter Gründer\*innen adressiert.

Letztendlich zielt dieser Kompetenzrahmen darauf ab, individuelle unternehmerische Wege zu unterstützen und zu einem breiteren gesellschaftlichen Wandel beizutragen, indem ein integrativeres und dynamischeres Gründungsumfeld gefördert wird.

Durch die Hervorhebung kritischer Kompetenzen, die in verschiedenen unternehmerischen Bereichen benötigt werden, bietet der Rahmen einen strukturierten Ansatz zur Entwicklung von Innovation, strategischem Denken und Resilienz.

Der Kompetenzrahmen ist ein nützliches Werkzeug für Lehrkräfte, da er nebenstehende Bereiche abdeckt:



## contents

|     |                                                           |
|-----|-----------------------------------------------------------|
| 1   | Introduction                                              |
| 2   | Methodology                                               |
| 3   | Core Competencies for Entrepreneurs                       |
| 3.1 | Personal Competencies                                     |
| 3.2 | Interpersonal Competencies                                |
| 3.3 | Business Management Competencies                          |
| 3.4 | Sector-Specific Competencies                              |
| 4   | Entrepreneurial Support Systems                           |
| 5   | Overcoming Systemic Barriers and Biases                   |
| 6   | Competence Assessment and Development                     |
| 7   | Implementing the Competence Framework                     |
| 8   | Impact of Competence Framework on Entrepreneurial Success |
| 9   | Conclusion                                                |
| 10  | References                                                |



# 03

## Curriculum & Module

Einführung in eine forschungsbasierte Ressource, die Lehrkräfte und Trainer\*innen im Bereich Unternehmertum mit einem Curriculum und Modulen unterstützt, um die unternehmerische Bildung für alle zugänglich und relevant zu machen. Ziel ist es, reale Herausforderungen von Lehrkräften und Gründer\*innen zu adressieren und einen Weg zu einem gerechteren Gründungsumfeld zu bereiten.



# Kursübersicht

## a) Module

Das MOSAIC-Curriculum umfasst zehn Module mit der folgenden Kursstruktur:

### MODUL 1

#### Ich möchte ein Unternehmen gründen

- Persönliche Motivation und unternehmerisches Denken
- Identifikation und Nutzung persönlicher Talente für geschäftlichen Erfolg
- Welche Herausforderungen stehen unterrepräsentierten Unternehmer\*innen beim Start eines Unternehmens bevor?
- Verständnis verschiedener Geschäftsmodelle
- Positionierung ist entscheidend

### MODUL 2

#### Ich habe eine Geschäftsidee – und jetzt?

- Einführung in die Validierung der Geschäftsidee
- Machbarkeitsanalyse verstehen
- Minimum Viable Product (MVP)
- Weitere Schritte nach der Validierung der Geschäftsidee
- Selbstreflektion und Quellen

### MODUL 3

#### Finanzkompetenz und Geschäftsplanung für unterrepräsentierte Gründer\*innen

- Einführung Finanzkompetenz
- Erstellung eines Finanzplans
- Zugang zu Finanzmitteln und Finanzierungen
- Monitoring von Finanzen
- Liquiditätsplanung und Früherkennung von Krisen
- Selbstreflektion und Quellen

### MODUL 4

#### Wie sichere ich die Finanzierung für mein Unternehmen?

- Verschiedene Finanzierungsarten verstehen
- Verstehen von Finanzierungskriterien
- Strategien zur Überwindung von Vorurteilen und Diskriminierung bei der Finanzierung
- Alternative Finanzierungsquellen
- Risikomanagement und Finanzplanung

### MODUL 5

#### Wie verwalte ich meine Finanzen?

- Einführung in das Finanzmanagement
- Entwicklung einer Finanzstrategie
- Budgetierung
- Finanzberichte und Cashflow-Management
- Selbstreflektion und Quellen

### MODUL 6

#### Netzwerken für unterrepräsentierte Gründer\*innen

- Einführung in das Networking für unterrepräsentierte Gründer\*innen
- Beziehungen zu Investo\*innen aufbauen
- Nutzung von Gründerzentren und Veranstaltungen
- Mentoring für unterrepräsentierte Gründer\*innen
- Reflektion und Selbsteinschätzung

### MODUL 7

#### Zusammenarbeit mit Investor\*innen

- Erstellung eines überzeugenden Investitionspitches
- Vorbereitung der Due Diligence

### MODUL 8

#### Finanzielle Unterstützung für unterrepräsentierte Unternehmer\*innen

- Arten der Finanzierung
- Die Rolle von Mediatoren
- Voraussetzungen für die Kreditantragstellung und das Verständnis von Kreditbedingungen
- Risikobewusstsein

### MODUL 9

#### Marketing und Vertrieb für unterrepräsentierte Unternehmer\*innen

- Die Beziehung zwischen Marketing und Vertrieb
- Markenaufbau
- Wer ist Ihre ideale Kundin / Ihr idealer Kunde?
- Erstellen Sie Ihr Marketing-Toolbox
- Verkäufe abschließen

### MODUL 10

#### Betriebs- und Ressourcenmanagement

- Einführung in Betriebs- und Ressourcenmanagement
- Lieferkettenmanagement und -optimierung
- Strategien zur operativen Effizienz und Skalierbarkeit
- Qualitätsmanagement und kontinuierliche Leistungsverbesserung
- Reflexion und Selbstbewertung

Während unsere Module in einer logischen Reihenfolge zur Planung eines Unternehmens aufgebaut sind, werden Sie feststellen, dass die Module zum Unternehmertum in Blau und die Module zu Finanzthemen in Rot hervorgehoben sind.



# Kursinhalte

Im Folgenden finden Sie eine detaillierte Übersicht über jedes einzelne Modul, die einen Überblick darüber gibt, was das Modul abdeckt, die Lernziele, die behandelten Themen, Fallstudien, Lernübungen und zusätzliche Ressourcen.



| MODUL 1                       | Ich möchte ein Unternehmen gründen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Überblick</b>              | Dieses Modul wurde entwickelt, um angehende unterrepräsentierte Unternehmer*innen mit dem grundlegenden Wissen und den Fähigkeiten auszustatten, die sie für den Beginn ihres unternehmerischen Abenteuers benötigen. Wichtig ist, dass es darauf abzielt, die einzigartigen Herausforderungen anzusprechen und die notwendigen Werkzeuge für den Erfolg bereitzustellen.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Lernziele</b>              | This module is designed to help aspiring underrepresented entrepreneurs gain the knowledge and skills they need to assess their potential and take the first steps toward starting their own business. Throughout the module, participants will reflect on their personal motivations, strengths, and areas for growth, while developing a mindset that embraces learning and taking initiative. They'll explore how to overcome the challenges unique to underrepresented groups and discover the power of diverse perspectives. By the end of the module, participants will have a clearer understanding of their entrepreneurial path and the confidence to move forward with their business ideas. |
| <b>Behandelte Themen</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Persönliche Motivation und unternehmerisches Denken</li> <li>• Identifikation und Nutzung persönlicher Talente für geschäftlichen Erfolg</li> <li>• Welche Herausforderungen stehen unterrepräsentierten Unternehmer*innen beim Start eines Unternehmens bevor?</li> <li>• Verständnis verschiedener Geschäftsmodelle</li> <li>• Positionierung ist entscheidend</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Fallstudien</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ReDI School of Digital Integration</li> <li>• Anna Nooshin: Vom Flüchtling zur Unternehmerin</li> <li>• <a href="#">Funké's kitchen</a></li> <li>• Green Bites</li> <li>• CulturaCrafts</li> <li>• TransTech Social</li> <li>• VeggieCrunch Subscriptions</li> <li>• EcoSnackBox</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Zusätzliche Ressourcen</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">ReDI School of Digital Integration</a></li> <li>• <a href="#">Anne Kjaer Bathel CEO &amp; Co-Founder ReDI School of Digital Integration</a></li> <li>• <a href="#">Underrepresented start-up founders   McKinsey</a></li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |





| MODUL 2                       | Ich habe eine Geschäftsidee – und jetzt?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Überblick</b>              | <p>In diesem Modul verlagert sich der Fokus auf eine gründliche Machbarkeitsanalyse, um das Geschäftskonzept zu validieren, bevor der nächste Schritt unternommen wird.</p> <p>Dieses Modul führt unterrepräsentierte Unternehmer*innen/Gründer*innen durch die wesentlichen Schritte, um ihre Geschäftsideen zu testen und weiterzuentwickeln.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Lernziele</b>              | <p>Am Ende dieses Moduls werden die Teilnehmer*innen ein fundiertes Verständnis für den Prozess der Machbarkeitsanalyse und deren zentrale Rolle in der Geschäftsplanung haben. Sie werden verschiedene Methoden zur Validierung ihres Marktes kennenlernen, einschließlich der Entwicklung und Nutzung eines Minimum Viable Products (MVP). Die Teilnehmer*innen werden wertvolle Fähigkeiten darin entwickeln, flexibel während der Produktentwicklung zu sein sowie kritisches Denken und strategische Analyse anzuwenden, um die Machbarkeit und das Potenzial ihrer Geschäftsideen zu bewerten. Sie werden außerdem einen iterativen Ansatz für die Produktentwicklung lernen.</p>                                                                                                 |
| <b>Behandelte Themen</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einführung in die Validierung der Geschäftsidee</li> <li>• Machbarkeitsanalyse verstehen</li> <li>• Minimum Viable Product (MVP)</li> <li>• Weitere Schritte nach der Validierung der Geschäftsidee</li> <li>• Selbstreflektion und Quellen</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Fallstudien</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wise</li> <li>• Kleine handwerkliche Bäckerei in Belgien</li> <li>• Access Urban</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Übungen</b>                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Validierung der Geschäftsidee</li> <li>• MVP- und Feedback-Schleifen</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Zusätzliche Ressourcen</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://fundera.com/">What Percentage of Small Businesses Fail? (fundera.com)</a></li> <li>• <a href="https://www.builtbyrobots.com/">The True Failure Rate of Small Businesses</a></li> <li>• <a href="https://simonstineck.com/">Simon Sinek's Start with WHY</a></li> <li>• <a href="https://www.wipo.int/">WIPO - World Intellectual Property Organization</a></li> <li>• <a href="https://dpma.de/">DPMA   Trade Marks</a></li> <li>• <a href="https://inpi.fr/">INPI.fr   Welcome to the home of innovators</a></li> <li>• <a href="https://miro.com/">How To Use Miro   Your Guide To Getting Started</a></li> <li>• <a href="https://visme.co/">How to Create Flowcharts in Visme - Easy Step-by-Step Tutorial</a></li> </ul> |



| MODUL 3                  | Finanzkompetenz und Geschäftsplanung für unterrepräsentierte Gründer*innen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Überblick</b>         | <p>Dieses Modul vermittelt unterrepräsentierten Gründer*innen grundlegende finanzielle Fähigkeiten und Kenntnisse, um ihre Unternehmen zu führen und auszubauen. Es deckt zentrale Konzepte der Finanzkompetenz ab, wie das Verständnis von Finanzbegriffen, das Erstellen von Finanzplänen und das Navigieren im Finanzierungsumfeld. Darüber hinaus werden praktische Planungsansätze vorgestellt, die auf die einzigartigen Herausforderungen unterrepräsentierter Gründerinnen zugeschnitten sind.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Lernziele</b>         | <p>Am Ende dieses Moduls werden die Teilnehmer*innen <i>ein solides Verständnis für wichtige finanzielle Konzepte wie Einnahmen, Ausgaben und Gewinne haben und die Bedeutung von Budgetierung und Geschäftsplanung erkennen. Sie werden die Fähigkeiten erlangen, realistische Finanzpläne zu erstellen, geeignete Finanzierungsquellen zu identifizieren und klare Finanzberichte zu präsentieren. Die Teilnehmerinnen werden proaktive Gewohnheiten entwickeln, um ihre Finanzen zu überwachen, Vertrauen in die Kommunikation mit Investor*innen aufbauen und Resilienz im Umgang mit finanziellen Herausforderungen fördern.</i> Dieses Modul wird auch ein Engagement für kontinuierliches Lernen und die Verbesserung der Finanzkompetenz und -planung anregen.</p> |
| <b>Behandelte Themen</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einführung Finanzkompetenz</li> <li>• Erstellung eines Finanzplans</li> <li>• Zugang zu Finanzmitteln und Finanzierungen</li> <li>• Monitoring von Finanzen</li> <li>• Liquiditätsplanung und Früherkennung von Krisen</li> <li>• Selbstreflektion und Quellen</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Übungen</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bewerten Sie Ihre Finanzkompetenz</li> <li>• Auswirkungen von Geschäftstransaktionen auf die Planung</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |



| MODUL 4                | Wie sichere ich die Finanzierung für mein Unternehmen?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Überblick              | Dieses Modul baut auf den verschiedenen Finanzmöglichkeiten aus Modul 3 auf. Es beschreibt die Kriterien und Anforderungen für den Zugang zu Finanzmitteln und vermittelt Wissen über Mikrokredite, Risikomanagement und Strategien zur Überwindung von Diskriminierung und Vorurteilen. Das Modul stellt auch alternative Finanzierungsquellen wie Crowdfunding und Impact Investing vor.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Lernziele              | Am Ende dieses Moduls werden die Teilnehmer*innen <i>verschiedene Finanzierungsoptionen wie Kredite, Zuschüsse, Risikokapital und Crowdfunding verstehen. Sie werden auch die Herausforderungen von Vorurteilen und Diskriminierung bei der Finanzierung und deren Auswirkungen auf unterrepräsentierte Unternehmerinnen erkennen. Die Teilnehmer*innen werden die Fähigkeiten erlangen, Finanzierungsoptionen zu bewerten und proaktiv mit Investorinnen in Kontakt zu treten.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Behandelte Themen      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verschiedene Finanzierungsarten verstehen</li> <li>• Verstehen von Finanzierungskriterien</li> <li>• Strategien zur Überwindung von Vorurteilen und Diskriminierung bei der Finanzierung</li> <li>• Alternative Finanzierungsquellen</li> <li>• Risikomanagement und Finanzplanung</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Fallstudien            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Maria Gomez, EcoTech Solutions</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Zusätzliche Ressourcen | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">10 questions you should ask before applying for a bank loan</a></li> <li>• <a href="#">What a grant does and does not do</a></li> <li>• <a href="#">Membership Directory – EBAN</a></li> <li>• <a href="#">Guides for Entrepreneurs – EBAN</a></li> <li>• <a href="#">Guide to Finding an Angel Investment - EBAN</a></li> <li>• <a href="#">AmaElla Sustainable and Ethical Lingerie — UpEffect   Social Enterprise Crowdfunding (theupeffect.com)</a></li> <li>• <a href="#">Microfinance Ireland</a></li> <li>• <a href="#">EIT Community #BreakTheBias - International Women's Day 2022</a></li> <li>• <a href="#">FASE</a></li> <li>• <a href="#">Tridos</a></li> <li>• <a href="#">Triodos IM Knowledge Centre</a></li> <li>• <a href="#">Phitrust</a></li> <li>• <a href="#">Startup Capital With Zero Dilution   Lighter Capital</a></li> <li>• <a href="#">Clearco   Ecommerce Funding For Invoices and Receipts</a></li> </ul> |



| MODUL 5                  | Wie verwalte ich meine Finanzen?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Überblick</b>         | Dieses Modul konzentriert sich auf effektives Finanzmanagement. Es behandelt wesentliche Themen wie Prinzipien des Finanzmanagements, Budgetierungstechniken, Cashflow-Management und Strategien für ein klares und effektives Finanzmanagement.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Lernziele</b>         | By the end of this module, participants will understand key financial concepts such as budgeting, cash flow, and financial statements, and will recognize the importance of budgeting in managing business finances. They will develop skills in creating budgets, reading financial statements, and effectively communicating financial information to investors. Participants will also cultivate habits of regular financial monitoring, transparency with investors, and adaptability in financial management. With greater confidence in handling finances and a proactive approach to investor relations, they will be committed to continuous learning and improvement in financial management. |
| <b>Behandelte Themen</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einführung in das Finanzmanagement</li> <li>• Entwicklung einer Finanzstrategie</li> <li>• Budgetierung</li> <li>• Finanzberichte und Cashflow-Management</li> <li>• Selbstreflektion und Quellen</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Übungen</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Budgetierung</li> <li>• Reflektion – wie wohl fühlen Sie sich mit Finanzierungsthemen?</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |



| MODUL 6                | Netzwerken für unterrepräsentierte Gründer*innen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Überblick              | Dieses Modul ist eine umfassende Lernreise, die darauf abzielt, unterrepräsentierte Unternehmer*innen auf ihrem Weg zu stärken, mit Fokus auf Networking, Investorinnenbeziehungen, der Nutzung von Inkubatoren und Veranstaltungen sowie Mentoring. All dies sind entscheidende Bereiche für den stabile Beziehungen mit Finanzierern.                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Lernziele              | Am Ende dieses Moduls werden die Teilnehmerinnen die Bedeutung von Networking, Investorinnenbeziehungen und Mentoring für das Unternehmenswachstum verstehen. Sie werden lernen, wie man ein Netzwerk aufbaut und erweitert, erfolgreich Investorinnen anspricht und Inkubatoren sowie Geschäftsevents für Chancen nutzt. Mit mehr Selbstvertrauen, Offenheit für Feedback und einem Fokus auf langfristiges Wachstum werden sie bereit sein, stabile Beziehungen aufzubauen, die ihre unternehmerische Reise unterstützen.                                                                                                 |
| Behandelte Themen      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einführung in das Networking für unterrepräsentierte Gründer*innen</li> <li>• Beziehungen zu Investo*innen aufbauen</li> <li>• Nutzung von Gründerzentren und Veranstaltungen</li> <li>• Mentoring für unterrepräsentierte Gründer*innen</li> <li>• Reflektion und Selbsteinschätzung</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Fallstudien            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Ghaees, ein 33-jähriger Flüchtling gründetKaouKab</a></li> <li>• <a href="#">SINGA</a></li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Übungen                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Selbsteinschätzung</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Zusätzliche Ressourcen | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">The Importance of Networking for Entrepreneurs</a></li> <li>• <a href="#">How To Build Relationships With Investors</a></li> <li>• <a href="#">Josh and Networking</a></li> <li>• <a href="#">10 Reasons Every Entrepreneur Should Have a Mentor</a></li> <li>• The Lean Startup by Eric Ries:</li> <li>• Startup Communities by Brad Feld</li> <li>• The Business of Venture Capital by Mahendra Ramsinghani</li> <li>• The Mentoring Manual by Julie Starr</li> <li>• The Power of Peers by Leon Shapiro</li> <li>• The Mentor's Guide by Lois J. Zachary</li> </ul> |



| MODUL 7                       | Zusammenarbeit mit Investor*innen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Überblick</b>              | Dieses Modul stärkt unterrepräsentierte Gründer*innen mit dem Wissen, den Fähigkeiten und dem Vertrauen, Investitionen zu sichern. Nach Abschluss werden die Lernenden in der Lage sein, überzeugende Investitionspräsentationen zu erstellen, die Due Diligence zu durchlaufen, Investorinnenbeziehungen zu managen und den Fortschritt nach der Investition effektiv zu überwachen.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Lernziele</b>              | Am Ende dieses Moduls werden die Teilnehmer*innen ein Verständnis für das Investitionsumfeld haben, einschließlich der Erwartungen von Finanzierern, wichtiger Pitch-Komponenten, der Vorbereitung auf die Due Diligence und dem Aufrechterhalten starker Beziehungen zu Finanzierern. Sie werden die Fähigkeiten erwerben, überzeugende Pitches zu erstellen, Due-Diligence-Dokumente vorzubereiten und Beziehungen zu Investoren zu managen.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Behandelte Themen</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Erstellung eines überzeugenden Investitionspitches</li> <li>• Vorbereitung der Due Diligence</li> <li>• Beziehungen zu Investoren</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Übungen</b>                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorbereitung eines Pitches</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Zusätzliche Ressourcen</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">How Startup Funding works: Seed money, Angel Investors and Venture Capitalists explained</a></li> <li>• <a href="#">SeedBlink (Finland)</a></li> <li>• <a href="#">Companisto (Germany)</a></li> <li>• <a href="#">Funderbeam (Estonia)</a></li> <li>• <a href="#">Leapfunder (Netherlands)</a></li> <li>• <a href="#">WiSEED (France)</a></li> <li>• <a href="#">This Head-Scratching Pitch Stunned Our Investors   Elevator Pitch</a></li> <li>• <a href="#">Homepage - Oren Klaff</a></li> <li>• <a href="#">Carmine Gallo - The Storyteller's Secret</a></li> <li>• <a href="#">Pitch Deck Template for startups   PPT</a></li> <li>• <a href="#">Impact X Capital</a></li> <li>• <a href="#">Unconventional Ventures - European impact tech investor</a></li> </ul> |



| MODUL 8                  | Finanzielle Unterstützung für unterrepräsentierte Unternehmer*innen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Überblick</b>         | Dieses Modul vermittelt unterrepräsentierten Unternehmerinnen das Wissen und die Werkzeuge, die notwendig sind, finanzielle Unterstützungsmöglichkeiten (bspw. Mikrokredite) zu identifizieren. Sie werden die verfügbaren Finanzierungsarten verstehen und lernen, wie sie mit Kreditberaterinnen zusammenarbeiten können, um die beste Lösung für ihr Unternehmen zu finden. Es baut auf Modul 4 "Wie sichere ich die Finanzierung für mein Unternehmen?" auf.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Lernziele</b>         | Am Ende dieses Moduls werden Unternehmer*innen verschiedene Finanzierungsoptionen, einschließlich Mikrokredite, verstehen und den Prozess der Kreditaufnahme, einschließlich der Rolle von Kreditberaterinnen und der erforderlichen Dokumentation, kennen. Sie werden Fähigkeiten in Kreditkompetenz, der Verfeinerung von Geschäftsplänen und der Bewertung sowie Minderung von Risiken erwerben. Unternehmerinnen lernen, effektiv mit Kreditberaterinnen zu kommunizieren, informierte Fragen zu stellen und Bedingungen zu verhandeln, die zu den Bedürfnissen ihres Unternehmens passen. Mit einer offenen Haltung und Vertrauen in ihr Geschäft werden die Teilnehmerinnen in der Lage sein, den Kreditantragsprozess zu navigieren und starke, für beide Seiten vorteilhafte Beziehungen aufzubauen. |
| <b>Behandelte Themen</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Arten der Finanzierung</li> <li>• Die Rolle von Mediatoren</li> <li>• Voraussetzungen für die Kreditantragstellung und das Verständnis von Kreditbedingungen</li> <li>• Risikobewusstsein</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Übungen</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die beste Finanzierungsoption finden</li> <li>• Erstellung eines Businessplans für einen Mikrokredit</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |



| MODUL 9                       | Marketing und Vertrieb für unterrepräsentierte Unternehmer*innen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Überblick</b>              | <p>Dieses Modul erklärt den Unterschied zwischen Marketing und Vertrieb und bietet praktische Werkzeuge und Strategien, die angehende unterrepräsentierte Gründerinnen und Unternehmerinnen sofort für ihr Unternehmen umsetzen können.</p> <p>Die Teilnehmer lernen, eine strategische Marketingstrategie zu erstellen und lernen nützliche Werkzeuge für den Verkaufsabschluss kennen.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Lernziele</b>              | <p>Am Ende dieses Moduls werden die Teilnehmerinnen die Schlüsselkonzepte von Marketing und Vertrieb verstehen, einschließlich ihrer Wechselbeziehung und der einzigartigen Herausforderungen, denen unterrepräsentierte Unternehmerinnen gegenüberstehen. Sie werden effektive Marketingstrategien kennenlernen, wie digitales Marketing, Markenbildung und Kundenengagement, sowie lernen, wie man Vertriebsstrategien mit Marketingbemühungen in Einklang bringt. Die Teilnehmer*innen werden Fähigkeiten entwickeln, gezielte Kampagnen zu erstellen, Markenstorys zu entwickeln, Verkaufsverhandlungen zu führen und digitale Tools für die Marketinganalyse zu nutzen.</p> |
| <b>Behandelte Themen</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Beziehung zwischen Marketing und Vertrieb</li> <li>• Markenaufbau</li> <li>• Wer ist Ihre ideale Kundin / Ihr idealer Kunde?</li> <li>• Erstellen Sie Ihr Marketing-Toolbox</li> <li>• Verkäufe abschließen</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Fallstudien</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• LEGO</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Übungen</b>                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Eigenschaften vs. Vorteile</li> <li>• Übungen zur Selbstreflexion</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Zusätzliche Ressourcen</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">History of Marketing Mix from the 4P's to the 7P's   LinkedIn</a></li> <li>• <a href="#">The 7Ps of The Marketing Mix   Oxford College Of Marketing</a></li> <li>• <a href="#">The Marketing Mix and the 4Ps of Marketing</a></li> <li>• <a href="#">Why Relationship Selling is SO Important</a></li> <li>• <a href="#">Simon Sinek: How to pitch and win business   E13</a></li> <li>• <a href="#">The four-letter code to selling anything</a></li> <li>• <a href="#">Stunningly unused sales techniques</a></li> <li>• <a href="#">5 Science Backed Sales Techniques</a></li> </ul>                                     |



| MODUL 10               | Betriebs- und Ressourcenmanagement                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Überblick              | Modul 10 vermittelt den Lernenden praktische Werkzeuge, Fähigkeiten und Strategien, die ihnen helfen, die Betriebsabläufe zu optimieren, Ressourcen effizient zu verwalten und ihre Unternehmen auf nachhaltiges Wachstum vorzubereiten.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Lernziele              | Am Ende dieses Moduls werden die Teilnehmer*innen die wichtigsten Konzepte des Betriebsmanagements verstehen, wie z. B. Ressourcenallokation, Lieferkettenmanagement, Qualitätskontrolle und Budgetierung. Sie werden Fähigkeiten in der Prozessoptimierung, Budgetierung und der Skalierung von Betriebsabläufen entwickeln. Mit einem Fokus auf proaktive Planung, kontinuierliche Verbesserung und datengestützte Entscheidungsfindung werden die Teilnehmerinnen darauf vorbereitet sein, die operative Effizienz und Resilienz zu steigern.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Behandelte Themen      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einführung in Betriebs- und Ressourcenmanagement</li> <li>• Lieferkettenmanagement und –optimierung</li> <li>• Strategien zur operativen Effizienz und Skalierbarkeit</li> <li>• Qualitätsmanagement und kontinuierliche Leistungsverbesserung</li> <li>• Reflexion und Selbstbewertung</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Übungen                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ressourcen optimal nutzen</li> <li>• Lieferketten-Puzzle</li> <li>• Einen automatisierten Tag simulieren</li> <li>• Selbstreflexion</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Zusätzliche Ressourcen | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u><i>Business Operations Management 101</i></u></li> <li>• <u><i>Operation Management</i></u></li> <li>• <u><i>Must-Know Tips for Resource Allocation in Project Management</i></u></li> <li>• <u><i>From Mayhem To Mastery: My Journey to Operations Management</i></u></li> <li>• <u><i>Explained Supply Chain Management in 10 Minutes</i></u></li> <li>• <i>Logistics and Supply Chain Management by Martin Christopher:</i></li> <li>• <i>Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation by Sunil Chopra</i></li> <li>• <i>The Supply Chain Revolution: Innovative Sourcing and Logistics for a Fiercely Competitive World by Suman Sarkar</i></li> <li>• <u><i>LEAN SIX SIGMA in OPERATIONS MANAGEMENT?   Simplicity Consultancy</i></u></li> <li>• <u><i>The Art of Startup Finance: Financial Budgeting - Your Long-Term Forecast</i></u></li> <li>• <i>How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses by Eric Ries</i></li> <li>• <i>How a Few Companies Make It...and Why the Rest Don't by Verne Harnish</i></li> <li>• <i>14 Management Principles from the World's Greatest Manufacturer by Jeffrey Liker</i></li> </ul> |

# 04

---

## Fallstudien als Lernressource



# Die Bedeutung von Fallstudien

Fallstudien sind eine unschätzbare Ressource in der Lehre, da sie reale Beispiele bieten, die theoretische Konzepte veranschaulichen und der Lernerfahrung Tiefe verleihen. Die Lernressourcen des MOSAIC-Projekts umfassen über 20 Fallstudien unterrepräsentierter Unternehmer\*innen. *Diese Fallstudien bieten Inhalte, die mit einem vielfältigen Publikum resonieren. Sie heben die einzigartigen Wege und Herausforderungen hervor, denen diese Unternehmer\*innen gegenüberstehen, und machen sie zu kraftvollen Inspirationsquellen.*

## Vorteile der MOSAIC-Fallstudien-Sammlung

- **Relatierbarkeit:** Unsere Fallstudien mit unterrepräsentierten Gründer\*innen dienen als wichtige Vorbilder in der unternehmerischen Bildung, insbesondere für Lernende, die ihre eigenen Erfahrungen in diesen Geschichten wiedererkennen könnten.
- **Engagement:** Sie binden Lernende stärker als traditionelle Vorlesungen, da sie häufig Erzählungen enthalten, die von Natur aus fesselnd und zum Nachdenken anregend sind.
- **Kritisches Denken:** Sie fördern Analyse und Problemlösung, da die Lernenden kritisch über die dargestellten Situationen nachdenken und verschiedene Ergebnisse basierend auf realen Geschäftsentscheidungen in Betracht ziehen müssen.

## Struktur einer Fallstudie:

Um ein Beispiel für die Struktur zu geben, betrachten wir eine typische Fallstudie aus der MOSAIC-Sammlung:

- **Hintergrund:** Informationen über den Hintergrund des Gründers / der Gründerin, die anfänglichen Motivationen und die Entstehung ihrer Geschäftsidee.
- **Herausforderungen:** Detaillierte Darstellung der spezifischen Herausforderungen, einschließlich Markteintritt, Finanzierung, kulturelle Barrieren und persönliche Hürden.
- **Strategien und Lösungen:** Diskussion der Strategien, die umgesetzt wurden, um diese Herausforderungen zu überwinden, und der Wirksamkeit dieser Ansätze.
- **Ergebnisse und Reflexionen:** Analyse der Ergebnisse dieser Strategien, sowohl Erfolge als auch Rückschläge, sowie der daraus gezogenen Lektionen.

## Beispiel aus der Sammlung:

Eine Fallstudie könnte beispielsweise den Weg eines Unternehmers beschreiben, der sein kulturelles Erbe nutzte, um einen Nischenmarkt in der Technologiebranche zu schaffen. Zunächst stieß er auf Widerstand, fand jedoch schließlich Erfolg insbesondere durch strategische Partnerschaften.

Durch die Präsentation dieser Fallstudien bieten wir eine Lernplattform, die reich an Vielfalt ist, konventionelle Erzählungen hinterfragt und Lehrkräfte darauf vorbereitet, ein inklusiveres unternehmerisches Ökosystem zu fördern.



# MOSAIC-Fallstudien-Sammlung

Über 20 Fallstudien stehen zum Download und zur Nutzung in vielen Sprachen auf unserer Website [www.mosaic4investing.eu](http://www.mosaic4investing.eu) zur Verfügung. Wir schulden unseren Unternehmer\*innen großen Dank, die so großzügig ihre Geschichten geteilt haben.

**Feel Well Mama**

*I am a coach and emotional wellbeing counsellor for mothers, helping them recover from birth and maternal depression, and help from childhood trauma.*

Name: Aïcha Aïcha  
Country: France  
Find out more: [www.feelwellmama.com](http://www.feelwellmama.com)

**Challenges**

**My Motivation**

*Because of the past experience I had as an...*

**Drawing Attention**

*My work involves transforming complex content into unique, creative infographics that cut through the noise of social media and draw attention.*

Name: Anil But  
Country: Germany  
Find out more: [www.drawingattention.de](http://www.drawingattention.de)

**Challenges**

**My Motivation**

*The transition from being employed to becoming fully self-employed brought several challenges. I had to learn customer acquisition, pitching, and branding, which were...*

**Zeebaahs Food**

*Originally from Nigeria, I am a graduate in Food Science and business management. I grew a business from catering at home to developing a range of sauces and now opening a restaurant. Currently employing 7 people as well as myself and my husband.*

Name: Penke Egherongbe  
Country: Ireland  
Find out more: [www.zeebaahsfoods.ie](http://www.zeebaahsfoods.ie)

**Challenges**

**Motivation**

*No Business Background: I don't have a business background in Nigeria. I first did a week trial, then grew my business with the local entrepreneur office (CEO) that was not enough, so I went...*

**Pachi Travel**

*The project aims to provide services for dog owners to travel easily with their pets without worrying about the existing services in new cities they pass through.*

Name: Isaac Sumalavia  
Country: France  
Find out more: [www.pachitravel.com](http://www.pachitravel.com)

**Challenges**

**Motivation**

*Access to skilled staff: My biggest challenge with Pachi Travel is having access to skilled staff, which is hard to find. I am looking for people to help me manage the growing business.*

**New Connections Travel**

*My name is Jaky Romero and my business is New Connections. It is a company that offers personalized advice and assistance to people who want to study English or higher education in Ireland and also work legally during their stay in the country.*

Name: Jaky Romero  
Country: Ireland  
Find out more: [www.newconnectionstravel.com](http://www.newconnectionstravel.com)

**Challenges**

**Motivation**

*Understanding the process: It was a...*

**UMAVERSITY**

*University is a beacon of enlightenment, education, and community. It's more than a business; it's a community. It's a revolution in how we learn, perceive and embrace their bodies and identity.*

Name: Jo Sarah, UMAVERSITY  
Country: Netherlands  
Find out more: [www.umaiversity.com](http://www.umaiversity.com)

**My Approach**

**My Motivation**

*I have often felt invisible in the business as a...*

**Uzbek Motifs**

*Uzbek Motifs is a sustainable artisan fashion brand and social initiative committed to the revival and preservation of the ancient flow of Uzbek hand-woven fabrics from the Fergana Valley in Uzbekistan. Fergana, where I grew up, is the project's birthplace and remains a source of inspiration. I am a micro-entrepreneur but all production is concentrated in Fergana. I collaborate directly with artisans who create the traditional fabrics and with local shops where women carefully and with a lot of attention make the "pili-pili" garments with designs.*

Name: Marfuna Masharipova  
Country: France  
Find out more: [www.uzbekmotifs.com](http://www.uzbekmotifs.com)

**Motivation**

*First of all, my main motivation is that I wanted to make my own business and to be in my country. I don't need to make sense to anyone.*

**Lé Training, Coaching & Consultancy BV**

*Lé Training, Coaching & Consultancy BV is in the educational sector focusing on non-native Dutch speakers.*

Name: Sarda Sylvester  
Country: Netherlands  
Find out more: [www.le-cc.nl](http://www.le-cc.nl)

**Your Story**

**Motivation**

*Active personal opportunities, and partnerships in workshops and inspirational meetings, and more feel has helped to grow something new. 2019*

**My Kitchen by Sham Hanifa and other culinary businesses**

*I am chef and proprietor of the Cottage Restaurant, Pappo Boy Restaurant, My Kitchen and Chef Dreams source.*

Name: Sham Hanifa  
Country: Ireland  
Find out more: [www.shamhanifa.ie](http://www.shamhanifa.ie)

**Challenges**

**Motivation**

*Reverend, in 2008, Ireland and the world were in recession so there was not much money around for eating out. Just 2 years after opening in 2006, the restaurant got completely closed. The kitchen was great and we could expect it as we wanted.*

**Pappo Crafts Initiative**

*I wanted to create something that would not only benefit me but also my community.*

Name: Victor Dulgheru  
Country: Romania  
Find out more: [www.pappocrafts.ro](http://www.pappocrafts.ro)

**My Story**

**My Motivation**

*Family of craftsmen living in a small rural community. I grew up in a family of craftsmen working with wood and iron. My clear motivation for this craft made me deeply aware of the challenges.*

**Teshura Styling**

*Through Teshura Styling, I aim to transform the industry and empower individuals by showing that true beauty comes from within and can be reflected outwardly.*

Name: Viola Sarkodie  
Country: Netherlands  
Find out more: [www.teshura.nl](http://www.teshura.nl)

**Your Story**

**Motivation**

*My journey into entrepreneurship started in a young age when I discovered my passion for fashion. I used to be the girl in my neighborhood, and I noticed a gap in the Dutch beauty industry.*

**Loly by Zita Moldovan**

*I launched my first collection, Romany Dreams, driven by a desire to represent Roma culture in the fashion industry.*

Name: Zita Moldovan  
Country: Romania  
Find out more: [www.lolybyzitamoldovan.com](http://www.lolybyzitamoldovan.com)

**My Story**

**Challenges**

**Motivation**

*Lack of Formal Business Training: Starting this entrepreneurship was new for Zita, especially in the sector formal business training.*

**Zest for Life**

*I founded my own company 10 years ago to build new sustainable careers for artists, scientists, and researchers.*

Name: Alice du Verne  
Country: France  
Find out more: [www.zestforlife.io](http://www.zestforlife.io)

**My Approach**

**My Motivation**

*I have been working for Tech for the past 10...*

**Gaming Epicenter**

*I wanted to offer people a place to gather, relax, and have fun.*

Name: Bacu Rameo  
Country: Romania  
Find out more: [www.gamingepicenter.ro](http://www.gamingepicenter.ro)

**My Approach**

**My Motivation**

*Bacu Rameo, from Reghin, Mures County, was drawn by the desire to bring something new to the market. He grew up in a family of gamers. His motivation stemmed from a need to offer people a place to gather, relax, and have fun. Together with his team, they envisioned a business that would cater to this need.*

**La Madelenie**

*I founded my own company 10 years ago to build new sustainable careers for artists, scientists, and researchers.*

Name: Clemence Léauté (Cleo Ti)  
Country: France  
Find out more: [www.studiolamadelenie.com](http://www.studiolamadelenie.com)

**My Approach**

**My Motivation**

*My inspiration: Drawing inspiration from artists and designers, I found my way to create and build a brand that is both artistic and functional. I am looking for people to help me manage the growing business.*

**Manag'Art / Grains de Riz**

*I am an actress and filmmaker, known for my work with Grains de Riz. The first film was "The first film was a success, and for "Grains de Riz", I was in the role of a director.*

Name: Judith Babin  
Country: France  
Find out more: <http://www.manag-art.com>

**My Approach**

**My Motivation**

*My motivation: I am looking for people to help me manage the growing business.*



# Die Bedeutung von Fallstudien

## Wie man Fallstudien in der Erwachsenenbildung einsetzt

Der Einsatz von Fallstudien in der Erwachsenenbildung, insbesondere beim Unterrichten von Unternehmertum, kann sehr effektiv sein, da sie konkrete Beispiele und kontextuelles Lernen bieten. Hier einige Ideen, wie man Fallstudien effektiv in die Unterrichtsstrategie integrieren kann:

### 1. Auswahl relevanter Fallstudien

- **Identifizieren Sie Fallstudien, die mit den Kurszielen übereinstimmen:** Wählen Sie Fallstudien aus, die sich an den Lernzielen Ihres Unternehmertum-Kurses orientieren, z. B. könnte es ein Kurs speziell für Gründerinnen sein. Wählen Sie Fallstudien aus, die sich auf spezifische Themen konzentrieren, wie das Überwinden von Hindernissen, innovative Problemlösungen und Skalierung.
- **Vielfalt und Relevanz:** Beziehen Sie Fallstudien ein, die wichtige Diversitätsbereiche repräsentieren.

### 2. Vorbereitung auf die Diskussion

- **Stellen Sie Fallstudien als Hintergrundinformationen zu einem spezifischen Thema zur Verfügung:** Bevor Sie die Fallstudie vorstellen, geben Sie den Lernenden Hintergrundinformationen oder lassen Sie sie den Kontext selbst recherchieren. Dies könnte Informationen über die Branche, das wirtschaftliche Umfeld oder den persönlichen Hintergrund des Unternehmers / der Unternehmerin beinhalten.
- **Leitfragen:** Bereiten Sie eine Liste von Fragen vor, die die Diskussion leiten sollen. Diese Fragen sollten kritisches Denken, Problemlösung und die Anwendung von theoretischem Wissen auf reale Situationen fördern.

### 3. Integration in den Unterricht:

- **Verwenden Sie die Fallstudie als Schwerpunkt für die Diskussion im Unterricht.** Ermutigen Sie die Lernenden, die Entscheidungen des Unternehmers / der Unternehmerin zu analysieren, die Ergebnisse und mögliche alternative Strategien zu betrachten.
- **Rollenspiele:** Lassen Sie die Lernenden verschiedene Szenarien aus der Fallstudie nachspielen. Dies hilft ihnen, unterschiedliche Perspektiven und die Herausforderungen des Unternehmers / der Unternehmerin zu verstehen. Organisieren Sie Debatten zu wichtigen Entscheidungen innerhalb der Fallstudie, um verschiedene Sichtweisen und die Auswirkungen unterschiedlicher Handlungen zu erforschen.

### 4. Kritische Analyse - Fördern Sie kritisches Denken

- **Fordern Sie die Lernenden auf, die Erfolge und Misserfolge in der Fallstudie kritisch zu bewerten.** Diskutieren Sie, was anders hätte gemacht werden können und welche Lektionen gelernt werden können.
- **Verbindung zu Frameworks:** Verknüpfen Sie die Diskussionen mit theoretischen Frameworks, z. B. dem ENTRECOMP-Framework. Wie stimmen die realen Handlungen mit den theoretischen Erwartungen überein oder weichen davon ab?

### 5. Bewertung und Reflexion

- **Schriftliche Aufgaben:** Lassen Sie die Lernenden Zusammenfassungen zu der Fallstudie schreiben, die sich auf spezifische Aspekte wie die Strategie, den Führungsstil, das Finanzmanagement oder den Marketingansatz konzentrieren.
- **Gruppenprojekte:** Weisen Sie Gruppenprojekte zu, bei denen die Lernenden Lösungen für ungelöste Probleme der Fallstudie vorschlagen oder ein Folgeszenario entwerfen müssen



# 05

---

## Allgemeine Hinweise für Lehrkräfte



# Allgemeine Hinweise für Lehrkräfte

## 1. Methodischer Ansatz

Die MOSAIC Open Education Resources bestehen aus einem, das darauf abzielt, unterrepräsentierte Gründerinnen weiterzubilden und dabei kritische Lücken in Bezug auf Zugänglichkeit, Inklusion und Relevanz der Gründungsförderung zu schließen.

Das Curriculum wurde für Lehrkräfte entwickelt und konzentriert sich darauf, ihnen die Werkzeuge und das Wissen zu vermitteln, die erforderlich sind, um Gründer\*innen mit diversen Hintergründen effektiv zu unterstützen. Für Gründer\*innen bietet es zugängliche, relevante Lehrmaterialien, die reale Herausforderungen bei der Unternehmensgründung adressieren.

## 2. Allgemeine Hinweise

Bitte lesen Sie diesen Leitfaden gründlich durch, bevor Sie mit dem Kurs beginnen. Für die Durchführung im Klassenzimmer, im umgedrehten Klassenzimmer oder im Blended Learning:

Laden Sie die Kursressourcen herunter, überprüfen und überarbeiten Sie diese gegebenenfalls für Ihren Unterricht. Planen Sie ausreichend Zeit für die Einheiten ein. Der Link, den Sie benötigen, lautet:

<https://mosaic4investing.eu/resources/>

Lokalisieren Sie die Trainingsinhalte mit Fallstudien und Informationen zu lokalen Unterstützungsangeboten für Ihre Lernenden.

Stellen Sie sicher, dass jeder *Teilnehmer\**in die Übungen, die in jedem Modul eingebettet sind, abschließt.

Schaffen Sie Raum für Feedback.

## 3. Unterrichtsansatz

Die MOSAIC Open Education Resources wurden so entwickelt, dass sie eine Vielzahl von Lehrmethoden und Kulturen berücksichtigen. Als gemeinsames Merkmal wird jedes Modul mit folgendem Design vorgestellt:

- Das Thema wird kurz eingeführt, bevor tiefer in die Materie eingetaucht wird.
- Informationen und aktuelle Best Practices zu dem jeweiligen Thema werden detailliert vorgestellt, beginnend mit allgemeinen Definitionen und dann weiter zu detaillierteren Anwendungen, die es ermöglichen, das Thema vollständig zu verstehen.
- Wissen wird verstärkt und Fähigkeiten werden durch praktische Übungen und Selbstreflexionen vertieft.



# 06

---

## Optionen für die Kursdurchführung



# Optionen für die Kursdurchführung

## a) Traditioneller Lehransatz im Klassenzimmer & benötigte Materialien

Traditionelle Lehransätze im Klassenzimmer bleiben auch weiterhin relevant. In der Regel handelt es sich um eine lehrerzentrierte, face-to-face Lehre, die zu einer festen Zeit und an einem festen Ort stattfindet. Der Einsatz und die zusätzlich benötigten Ressourcen können wie folgt zusammengefasst werden:

| Tools                      | Empfohlene Verwendung im Klassenzimmer                                                                                                | Weitere erforderliche Ressourcen                          |
|----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| PowerPoint © Präsentation  | Die Schulungsmaterialien sind in PowerPoint erstellt. Wir empfehlen, diese auf einem großen Bildschirm für den Unterricht anzuzeigen. | Laptop/Computer<br>Projektor /<br>Großbildschirm/Leinwand |
| Videos                     | Wenn Videos Teil des Modulinhalts sind, bieten sie eine sehr nützliche Ergänzung.                                                     | Audio / Lautsprecher                                      |
| Whiteboard oder Flip Chart | Bitten Sie die Lernenden, an die Tafel zu schreiben, oder bitten Sie sie um Feedback, das Sie an die Tafel schreiben.                 | Kugelschreiber/Marker                                     |

**Vorgeschlagene Lehrmethoden:** Um die Beteiligung der Lernenden zu maximieren, integrieren Sie bitte auch ...

**Diskussionen in kleinen Gruppen :** Teilen Sie die Lernenden in kleine Gruppen auf und geben Sie ihnen Fallstudien oder Arbeitssituationen, die sie diskutieren oder lösen sollen. Dies ermöglicht den Wissenstransfer zwischen den Lernenden.

**Frage-und-Antwort-Runden:** Informelle Fragen-und-Antworten-Runden sind am effektivsten in kleinen Gruppen und dienen eher der Auffrischung von Kenntnissen als der Vermittlung neuer Fähigkeiten. Sie sollten während der gesamten Kursdauer häufig eingesetzt werden.

**Multimedia:** Multimedia-Schulungsmaterialien sind in der Regel provokativer und anspruchsvoller und daher für Erwachsene interessanter. Schulungsleiter sollten sicherstellen, dass alle eingebetteten Tools optimal genutzt werden.

**Interaktive tools:** Die Einbindung der Lernenden kann durch den Einsatz interaktiver Tools leicht erreicht werden. Ein Beispiel für ein kostenloses Tool ist [Kahoot! | Learning games | Make learning awesome!](#) Dies ist eine spielbasierte Lern- und Quizplattform, die in Klassenzimmern, Büros und sozialen Umgebungen eingesetzt wird. Sie können ein Quiz zusammenstellen, das von den Lernenden auf ihren Handys/Tablets/Computern beantwortet werden kann. Es ist möglich, sofortiges Feedback und Ergebnisse zu erhalten.



## Optionen für die Kursdurchführung (Fortsetzung)

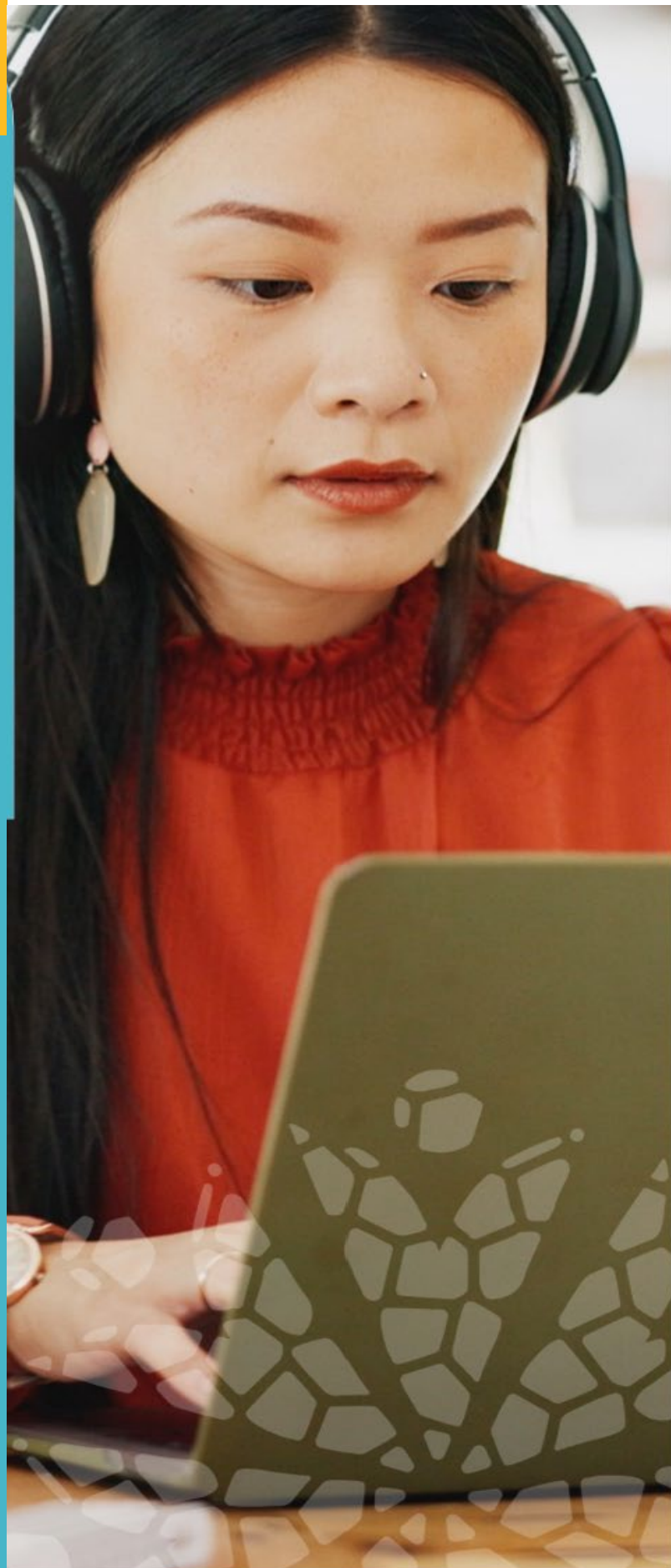
### b) Online-Lernen:

Diese Methode nutzt in die MOSAIC-Lernplattform eingebettete Online-Lernangebote.

Unser MOSAIC-Kurs wird auch als Online-Lernprogramm angeboten, das allen Interessengruppen, einschließlich Lehrkräften, Lernenden und Finanzierern, direkten Zugang zum Thema Unternehmertum und integratives Investieren für unterrepräsentierte Gründer\*innen bietet.

Die mehrsprachige, interaktive Lernplattform und der Ressourcenbereich von MOSAIC kombinieren informative Ressourcen mit digitalisierten Übungen.

Die Online-Lernplattform umfasst bewährte Verfahren für das Online-Lernen, sodass das Lernziel zwar gleich (oder ähnlich) bleibt, die Benutzeroberfläche und die Lernerfahrung jedoch je nach Medium völlig unterschiedlich sein können.



# Optionen für die Kursdurchführung (Fortsetzung)

## c) Andere Lehrmethoden:

### Umgedrehter Klassenraum (Flipped Classroom)

Beim umgekehrten Unterricht lernen die Lernenden den Inhalt der Module vor dem Unterricht, wobei der Schwerpunkt auf Übungen und Aufgaben im Unterricht liegt. Die Wissensvermittlung im Klassenzimmer macht Platz für den Online-Unterricht außerhalb des Klassenzimmers. Dies schafft mehr Raum für Übungen im Unterricht, für zusätzliche Erklärungen bei Bedarf und bietet die Möglichkeit, während der Unterrichtszeit tiefer in die Materialien einzutauchen.

### Blended Learning

Beim Blended Learning werden digitale Online-Medien mit traditionellen Unterrichtsmethoden kombiniert. Es erfordert die physische Anwesenheit von Lehrkraft und Schüler, wobei die Schüler in gewissem Umfang die Kontrolle über Zeit, Ort, Weg oder Tempo haben. Die Lernenden besuchen weiterhin einen Klassenraum, in dem eine Lehrkraft/ein Trainer anwesend ist. Präsenzunterricht wird mit computergestützten Aktivitäten in Bezug auf Inhalt und Vermittlung kombiniert. Blended Learning wird am häufigsten in der beruflichen Weiterbildung und in Schulungen eingesetzt.

### Kollaboratives Lernen / Peer-to-Peer

Kollaboratives Lernen ist ein pädagogischer Ansatz, bei dem Gruppen von Lernenden zusammenarbeiten. Beispiele zur Förderung von kollaborativem und Peer-to-Peer-Lernen sind:

**Peer Review:** Lernende arbeiten zusammen, um die Arbeit von einer oder mehreren Personen mit ähnlicher Kompetenz wie die Ersteller\*innen der Arbeit zu bewerten. Lernende bewerten nicht nur die Leistung der anderen, sondern teilen auch ihre Erfahrungen und ihr Wissen.

**Google Docs:** Dieses Online-Kollaborationstool erleichtert die gemeinsame Erstellung von Dokumenten. Alle Gruppenmitglieder können gleichzeitig (in Echtzeit) an demselben Dokument arbeiten, von jedem Ort aus und auf verschiedenen Geräten. Änderungen werden automatisch im Dokument gespeichert, während sie eingegeben werden. Es ist möglich, die Versionshistorie eines Dokuments zu überwachen und zu sehen, wer eine spezifische Änderung vorgenommen hat. Der Wert von Google Docs als Lernressource liegt darin, dass Gruppenmitglieder Dokumente teilen, chatten und Kommentare zum selben Dokument abgeben können. Microsoft Teams ist ebenfalls eine Option.



# 07

---

## Verbesserung der Lernerfahrung



# Verbesserung der Lernerfahrung

## Die Lernumgebung

*Schaffen Sie eine sichere und förderliche Umgebung für das Lernen im Klassenzimmer.*

**Layout des Klassenzimmers, Größe und Technologie.** Machen Sie sich im Vorfeld mit dem Layout Ihres Klassenzimmers und der Technologie vertraut; Akustik, IT und Login-Protokolle, Fernbedienungen und IT-Support sollten, falls nötig, an diesem Tag bereitstehen.

Beispielsweise könnten in großen Klassenzimmern digitale Umfragetools effektiver sein als mündliche Diskussionen, um die Antworten der Lernenden zu sammeln. In kleineren Kontexten könnte es geeigneter sein, tiefere Diskussionen und Gruppenarbeit zu fördern..

### **Klassengröße und Beteiligung.**

Berücksichtigen Sie, wie Sie das Thema an die Klassengröße, die Anzahl der Lernenden und deren Lernpräferenzen anpassen können. Achten Sie auf Abwechslung, um das Engagement der Lernenden zu steigern. Dies verbessert das Lernen und das Behalten von Informationen. Lernende neigen dazu, kritisches Denken zu entwickeln und ihr Wissen außerhalb des Klassenzimmers zu nutzen, wenn aktive Teilnahme gefördert wird.

### **Zugängliches und inklusives Lernen:**

Darüber hinaus gewährleistet die Förderung einer inklusiven und zugänglichen Lernumgebung, dass alle Lernenden die gleiche Möglichkeit haben, eine erfolgreiche Lernerfahrung zu machen und von der Unterrichtsgestaltung zu profitieren..

### **Weitere Vorschläge**

Überlegen Sie, wie Ihre vielfältige Lernendengruppe auf das, was Sie sagen, zugreifen kann. Berücksichtigen Sie die unterschiedlichen Anforderungen der Lernenden, indem Sie zusätzliche Materialien in verschiedenen Formaten wie Transkripte, Untertitel und Audioaufnahmen anbieten. Verwenden Sie klare und prägnante Sprache, vermeiden Sie Fachjargon und übermäßig technische Begriffe, die zu kognitiver Überlastung führen könnten. Integrieren Sie die Prinzipien des [Universal Design For Learning \(UDL\)](#) um ein inklusives Lernerlebnis für alle Lernenden zu schaffen, unabhängig von deren Hintergrund und Fähigkeiten.



# Die Online-Lernerfahrung

Es wird empfohlen, digitale Methoden zu verwenden, wann immer es möglich ist, um Ihre Vorlesungsinhalte an Ihr Publikum zu übermitteln. Der Einsatz von Technologie und Multimedia wird das Lernerlebnis bereichern und diversifizieren sowie die Teilnahme der Lernenden fördern. Es bietet zudem mehr Flexibilität, visuell ansprechenderes interaktives Material, ist umweltfreundlicher und für Lernende jederzeit und überall zugänglich.

Die MOSAIC-Materialien sind sowohl online als auch über PowerPoint mit mehreren interaktiven visuellen Formaten verfügbar.

Die MOSAIC-PowerPoint-Folien sind so gestaltet, dass sie visuell ansprechend sind und nicht zu textlastig. Der Text ist groß, und der Inhalt ist auf ein geeignetes Lernniveau für erwachsene Lernende abgestimmt. Die Grafiken, Videos und Diagramme sind farbenfroh, professionell gebrandet und visuell ansprechend.

## Vorschläge

**Kleine Abschnitte auf Video aufnehmen.** Um das Lernen zu unterstützen, nehmen Sie die MOSAIC-Modul-Vorlesungen in kürzeren (5-10 Minuten) Abschnitten auf und unterbrechen Sie diese mit kleinen Aktivitäten, die den Lernenden die Möglichkeit geben, das neue Wissen zu verarbeiten, Verbindungen zu anderen Konzepten herzustellen, eine Idee anzuwenden oder Notizen zu machen. Ein zusätzlicher Vorteil ist, dass kürzere Videos kleinere Dateien ergeben, was Lernenden zugutekommt, die auf ihre Handys angewiesen sind oder eine schlechte Internetverbindung haben.

**Seien Sie flexibel mit Live-Videos.** Das Halten von Live-Vorlesungen mit Canvas Conferences oder vergleichbaren Tools ist durchaus möglich und kommt möglicherweise einer Unterrichtssituation am nächsten, da die Lernenden Fragen stellen können. Allerdings haben nicht alle Lernenden Zugang zu schnellen Internetverbindungen, und andere haben möglicherweise einen vollen Terminkalender. Daher sollten Sie alle Live-Sitzungen aufzeichnen und flexibel ausrichten. Das Erstellen eines Videos kann auf verschiedene Arten erfolgen:

- Direkt über PowerPoint aufnehmen
- Ein Screencast erstellen
- Aufzeichnen über Canvas (oder vergleichbare Plattformen)

## Zusätzliche Inhalte.

Zusätzliche grundlegende Informationen oder Hintergrundwissen könnten unter Umständen über besser über vielleicht bestehende Virtuelle-Lernumgebungen Ihrer Organisation vermittelt werden. Die Lernumgebungen sind vielleicht schon etabliert und die Lernenden kennen sich mit deren Nutzung bereits aus.

## Es geht nicht nur um den Inhalt.

Für Online-Kurse wird oft über die Bedeutung der „Präsenz der Lehrkraft“ gesprochen, und das gilt auch für kurzfristige Online-Kurse wie diesen. Überlegen Sie also, wie Sie unser Material verwenden können, um den Lernenden das Gefühl zu geben, dass sie sich verbunden und wertgeschätzt fühlen: Anerkennung der aktuellen Herausforderungen, Lob für gute Arbeit und Erinnerungen daran, dass die Klasse eine Gemeinschaft ist. Diese effektive Arbeit kann ihr Lernen unterstützen.



# Hinweise für effektiven Online-Unterricht

Hier sind einige Vorschläge zur Verbesserung von Online-Vorlesungen der Dublin City University, Irland. Wenn Sie in Erwägung ziehen, eine Live-Klasse zu halten, könnten die folgenden Ressourcen hilfreich sein:

**Das #OpenTeach-Projekt der DCU** hat zum Ziel, die Herausforderung zu bewältigen, die berufliche Entwicklung von Teilzeitpädagog\*innen, die im Online-Unterricht tätig sind, effektiv zu unterstützen. Das Projekt zielt allgemein darauf ab, neues Wissen über effektive Online-Lehrpraktiken zu generieren und dieses Wissen zu nutzen, um die berufliche Entwicklung von Online-Lehrkräften zu unterstützen und die Online-Lernerfahrungen von Studierenden effektiver zu fördern. Einige nützliche Ressourcen umfassen (Hinweis: die nachfolgend benannten Materialien sind nur auf Englisch verfügbar):

## Leitfäden für die Online-Lehre

Über die Hyperlinks erhalten Sie Zugang zu fantastischen Materialien zu den folgenden Bereichen:

- [Getting started with teaching online](#)
- [Social Presence](#)
- [Social Presence in Large Classes](#)
- [Online classes & collaboration](#)
- [Supporting online Students](#)
- [Facilitating discussion forums](#)

## **Tipps aus der Praxis, eine Reihe von Kurzvideos über Online-Unterrichtspraxis:**

- [Getting Started with Teaching Online](#)
- [Teaching Online is Different](#)
- [Social Presence in Online Teaching](#)
- [Facilitating Discussion Forums](#)
- [Live Online Classes](#)
- [Supporting Online Students](#)



# Tipps für eine effektive Kommunikation für Dozenten

## Tipps für effektive Kommunikation und Moduldurchführung

**Bauen Sie eine Beziehung auf:** Die ersten Minuten legen den Ton für den Rest des Unterrichts fest und beeinflussen auch die folgenden Unterrichtseinheiten – erregen Sie die Aufmerksamkeit der Lernenden und nutzen Sie die ersten Minutengut. Stellen Sie früh eine Verbindung her; bringen Sie die Lernenden auf Ihre Seite und setzen Sie den Ton. Sprechen Sie mit ihnen, während sie hereinkommen, und finden Sie heraus, was sie erwarten. Stellen Sie sich zu Beginn des Unterrichts vor.

**Starten Sie mit einer starken Eröffnung.** Atmen Sie tief durch, beginnen Sie selbstbewusst, enthusiastisch und sprechen Sie klar. Beruhigen Sie Ihre Nerven, indem Sie sich nicht beeilen, verlangsamen Sie Ihr Sprechtempo, hetzen Sie nicht und stellen Sie sicher, dass Sie gehört werden. Sprechen Sie so, als ob Sie erwarten, dass Ihnen Aufmerksamkeit und Verständnis geschenkt wird – in der Regel erhalten Sie beides.

**Ihre Stimme ist Ihre Superkraft.** Ihre Stimme ist Ihre wichtigste Ressource. Wenn Sie nicht gehört oder verstanden werden, macht es wenig Sinn, dort zu sein. Überprüfen Sie Ihre Lautstärke, Ihr Tempo und Ihre Aussprache, indem Sie die ersten Minuten Ihrer ersten Klasse mit einer Kolleg\*in durchgehen. Und wenn es ein großes Klassenzimmer ist, fragen Sie diejenigen im hinteren Bereich, ob sie Sie hören können. Verwenden Sie Überschriften und Aufzählungspunkte, um Ihren Unterricht zu strukturieren und liefern Sie ihn in einem eher gesprächigen Ton mit spontaner Energie, während Sie den Blickkontakt im Raum halten.

**Variieren Sie die Geschwindigkeit, Lautstärke und den Ton Ihrer Sprache,** um das Interesse der Lernenden zu erhalten, und vermitteln Sie immer Begeisterung für die behandelten Themen. Fügen Sie Humor oder persönliche Anekdoten hinzu, um eine ansprechende Umgebung zu schaffen und die Beziehung zu den Lernenden weiter zu stärken. Erlauben Sie Momente der Stille oder Besinnung und geben Sie den Lernenden Zeit, das Material zu verarbeiten und ihre eigenen Gedanken, Empfehlungen und Schlussfolgerungen zu bilden.

**Abschluss:** Diese drei Regeln für eine gute Präsentation gelten auch hier :

*„Sagen Sie, was Sie sagen werden, sagen Sie es, sagen Sie, was Sie gesagt haben.“*

- Fassen Sie die wichtigsten Punkte zusammen,
- Schlagen Sie vor, was die Lernenden tun sollten, um tiefer in das Thema einzutauchen,
- Stellen Sie Fragen, die in den folgenden Unterrichtseinheiten untersucht werden sollen, und geben Sie einen Ausblick auf die nächste Sitzung.
- Evaluieren Sie die Lernergebnisse



# Tipps für eine effektive Kommunikation für Dozenten

Effektive Kommunikation mit Lernenden schafft ein positives Lernumfeld und fördert den Erfolg der Lernenden. Gute Kommunikationsfähigkeiten ermöglichen es Lehrkräften, starke Beziehungen aufzubauen.

Kommunikation ist sowohl expressiv als auch rezeptiv. Pädagog\*innen sollten in der Lage sein, zuzuhören und die Gedanken und Ideen ihrer Lernenden zu verstehen sowie Dinge klar zu erklären.

Pädagog\*innen benötigen Klarheit in der Kommunikation, wenn sie mit ihren Lernenden sprechen. Sie sollten in der Lage sein, komplexe Sachverhalte in einfache Schritte zu unterteilen. Effektive Kommunikation funktioniert, wenn der Sprecher/die Sprecherin die Nachricht prägnant übermittelt und der Zuhörer/die Zuhörerin aktiv zuhört und die Nachricht interpretiert. Wenn der Sprecher/die Sprecherin Füllwörter vermeidet, unklare Absichten äußert und nuschelt, sparen sie Zeit und verbessern die Lernfähigkeit.

Kommunikation mit Lernenden kann auf formelle und informelle Weise erfolgen, wie z. B. durch die Bereitstellung eines informellen Vorlesungsvideos, Rollenspiele, Spiele oder eine formelle didaktische Vorlesung, ein Tutorial oder einen Workshop.

Damit Kommunikation effektiv ist, muss sie klar, korrekt, vollständig, prägnant und einfühlsam sein. Diese fünf Merkmale sind wichtig, auch wenn sie je nach Person variieren können.

Andere Formen der formellen Kommunikation sind beispielsweise Leitfäden und Modulhandbücher, klare Bewertungsrichtlinien, Leselisten, klare Abgabetermine für Arbeiten und ein Kalender für die Kursdurchführung, der die Daten der Module und Bewertungen (falls vorhanden) angibt.

Informelle Kommunikation kann in Form von Sprechstunden oder sogar in Korridoren stattfinden.

Tiefere Kommunikation und ein aufregenderes Lernerlebnis können durch die Einbeziehung der oben genannten formellen und informellen Lernmethoden erreicht werden, die etwas tiefer in die Beziehung zwischen Geist und Aktivitäten eintauchen, die in Szenarien, Szenen, Bildern und Videos involviert sind (O'Donoghue 1977, S. 35-36, zitiert in Clancy, 2015, S. 153).

Es ist auch wichtig, positive Beziehungen zu den Lernenden zu fördern. Fitzmaurice und Coughlan (2007) diskutieren die Bedeutung positiver und gesunder Beziehungen zu Studierenden. Effektive Kommunikation hilft den Lernenden, sich mit anderen zu verbinden, Empathie zu zeigen, Konflikte zu lösen und ein unterstützendes Netzwerk aufzubauen. Starke zwischenmenschliche Fähigkeiten ermöglichen es den Lernenden, bedeutungsvolle Beziehungen zu formen, die sich positiv auf ihren beruflichen Fortschritt auswirken können.



# 08

---

## Nützliche Links und zusätzliche Ressourcen



## Nützliche Links und zusätzliche Ressourcen

**Projektwebsite**

**mosaic4investing.eu**

**Ressourcen**

**<https://mosaic4investing.eu/resources/>**

**LinkedIn – Gruppe des  
Projektes**

**<https://www.linkedin.com/company/mosaic-euro/>**





# mosaic

inclusive investing for founders



[www.mosaic4investing.eu](http://www.mosaic4investing.eu)

Follow our journey



Co-funded by  
the European Union